

News Release

報道関係各位

2025年6月6日

株式会社バイキューブ

バイキューブのManeAI、株式会社アークスリーに導入 個人の力量に依存しない営業「型」を構築、 未経験者の早期戦力化とベテランの商談深化を実現

株式会社バイキューブ（本社：東京都港区、代表取締役社長 グループCEO：間下直晃、以下 バイキューブ）が開発・提供する、マネジメント支援ソリューション「ManeAI（マネアイ）」が株式会社アークスリー（本社：大阪府大阪市中央区、代表取締役社長：熊木耕平、以下 アークスリー）に導入されたことをお知らせいたします。

導入から3ヶ月で、営業現場でのフィードバック精度の向上や、マネージャーによる育成の一部代替などを通じ、営業組織全体の育成力とパフォーマンス向上に貢献しています。

■ManeAI利用前の課題と利用経緯について

アークスリーでは、営業組織内に明確な「型」がなく、営業活動を個々の力量に依存していた点が大きな課題でした。このような状況に至るにはマネージャー、ベテラン営業、未経験の営業とそれぞれの取り巻く環境に要因がありました。

マネージャーは営業以外の業務も多く、商談への同席や細かな指導に十分な時間を割くことが難しい状況にありました。また、ベテラン営業による育成体制の構築は、リソースや工数の面で現実的とは言えませんでした。未経験で入社した営業メンバーについては、知識不足から質問の仕方がわからなかったり、確認までに時間を要したりするなどの課題があり、3者の要因から、営業組織成長のスピードに限界がありました。

そこで導入されたのが、セールスシーンのコミュニケーションをAIを活用して効率的に支援するサービスManeAIでした。ManeAIはマネージャーのリソース不足をAIが補い、育成機能の代替が可能です。

試験導入では、営業経験に基づく感覚と一致するフィードバック内容や、論理的かつ具体的な提案、設定項目すべてに対する網羅的なフィードバックも好評でした。さらに導入コストの妥当性や、サポート担当による伴走支援も後押しとなり、ManeAIの導入が決定されました。

■ManeAI活用方法

ManeAIは、商談データをもとに、AIが詳細なレポートとフィードバックを自動生成します。アークスリーではこの仕組みを活用し、各営業担当者が自身の商談を振り返りながら、AIからの指摘を日々の営業活動に反映させています。

特に未経験メンバーにとっては、商談の振り返りやレポートの確認により疑問点を整理しやすくなり、AIからの具体的なフィードバックを通じて、適切な返し方やトークを効率的に学べるようになったと言えます。

また、ベテランメンバーもAIのフィードバックを参考に、これまであまり意識してこなかったクロージングの重要性を再認識でき、顧客への質問の質・量・精度を高める具体的なヒントを得ることで、営業スキルのさらなる向上につながっています。


商談の評価

評価項目と結果

組織体制の把握	 ○
課題の特定	 ○
将来リスクの共有	 ○
解決策の提示	 △
クロージング	 ○

評価の詳細：

①組織体制の把握

顧客の組織体制について、正社員3名と派遣1名の体制、50代後半の2名がコア業務を担当、30代男性が退職予定、20代後半女性が産休予定という具体的な状況を把握できている。特に重要な点として、1)50代後半2名がコア業務を握っている、2)30歳男性が退職、3)20代後半女性が産休予定という3つの具体的な課題を特定できている。組織の現状と課題が明確に把握できているため、評価は○とした。

②課題の特定

顧客の抱える課題として、1)50代後半の部長が独自のやり方を変えようとせず、属人化している、2)マネジメント能力が不足している、3)若手育成ができていないという3つの具体的な課題を特定。特に「エクセルでごちゃごちゃやって決算を乗り越える」という具体的な業務の問題点も把握できている。課題の緊急性も高く、評価は○とした。

③将来リスクの共有

現状の課題から、1)コア業務の属人化による業務停止リスク、2)産休による人員不足リスク、3)若手育成の遅れによる将来的な組織力低下リスクという3つの具体的なリスクを共有。特に顧客も「とにかく今の体制を変えたい」と危機感を持っており、評価は○とした。

④解決策の提示

派遣スタッフの提案として、1)22歳男性の経理1級保持者、2)経理経験のある女性スタッフという具体的な候補を提示。ただし、顧客が求める「将来の部長候補」という要件に対して、具体的な育成プランや実績の提示が不足していたため、評価は△とした。

オブジェクション：

「価格が高いですね」というオブジェクションに対して、「人員が終わる期間が重なる時期とかもあったりするので」と価格調整の可能性を示唆しているが、返答例にある「将来リスクの防止投資」という観点での説明ができていない。より戦略的な価値訴求が必要。


フィードバックコメント

今回の商談では、顧客の組織体制と課題の把握が非常に的確でした。特に50代後半の社員による業務の属人化や、若手育成の問題など、具体的な課題を明確に特定できていました。

将来リスクの共有についても、コア業務の停止リスクや人員不足リスクなど、顧客の危機感に寄り添った説明ができていました。一方で、解決策の提示については、候補者の提案は具体的でしたが、「将来の部長候補」という顧客ニーズに対する育成プランや実績の説明が不足していました。

また、価格に関するオブジェクションへの対応では、単純な価格調整の示唆に留まっていた。次回は、提案する人材が将来リスクを防ぐための投資としての価値があることを、より具体的に説明することを意識してください。

実際の導入後、同社からは次のようなコメントをいただいています。

「当社では、営業組織に明確な『型』がなく、個人の力量に依存していたことが課題でした。私自身もマネージャーとして多忙で、各商談に同席して指導するのは現実的に不可能でした。

ManeAIを導入した理由は、私の代わりにAIが網羅的なフィードバックを提供し、営業教育の『置き換え』として機能すると感じたからです。AIの提案は私の感覚とも一致しており、論理的かつ具体的で、ベテランでも納得できる内容でした。また、特定のポイントに偏らず、設定した営業項目すべてに対して全件フィードバックしてくれる点も、人間にはない大きな強みだと感じています。

導入後、最も大きな成果は、メンバー自身が成長を実感しながら業務に取り組めていることです。特に新人は、疑問をすぐに解消できるようになり、AIからの評価が自信にもつながっています。その結果、以前は1年半～2年かかっていた『一人前』になるまでの期間が、1年弱に短縮されました。

ベテラン社員も、AIのフィードバック精度が向上するにつれ、その的確さを認識。『クロージング』など意識の薄かったポイントへの改善が進み、質問力や提案力も向上しています。結果として商談の質が高まり、再訪問のアポ件数も増加。訪問型営業を重視する当社にとって、大きな変化となっています。

数値化は難しい部分もありますが、メンバーの成長実感、私の工数削減、新人育成の加速、ベテランの成果向上など、確かな手応えを感じています。」

バイキューブでは、今後もお客様のコミュニケーションDX実現に向けて、様々なコミュニケーションサービスを提供してまいります。

株式会社アークスリーの導入事例の詳細（導入前の課題や導入効果など）はこちらをご覧ください。
<https://jp.vcube.com/case/32601.html>

ManeAIの詳細はこちらをご覧ください。
<https://jp.vcube.com/maneai>

【バイキューブとは <https://jp.vcube.com/>】
バイキューブは「Evenな社会の実現」というミッションを掲げ、「いつでも」「どこでも」コミュニケーションが取れる環境を整備することで、時間や距離の制約によって起こる様々な機会の不平等の解消に取り組んでいます。ビジュアルコミュニケーションによって、人と人が会うコミュニケーションの時間と距離を縮め、少子高齢化社会、長時間労働、教育や医療格差などの社会課題を解決し、すべての人が機会を平等に得られる社会の実現を目指します。

■報道関係のお問い合わせ先：バイキューブ 広報事務局（プラップジャパン 内）
E-mail : vcube_release@prap.co.jp